



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds-
och växtproduktionsvetenskap

Strategier vid optionshandel med vete

– Ett finansiellt instrument för att hantera råvarurisk

Olof Jönsson

Henrik Nilsson

Strategier vid optionshandel med vete

Ett finansiellt instrument för att hantera råvarurisk

Strategies at option trading with wheat

Henrik Nilsson & Olof Jönsson

Handledare: Jan Larsson, SLU, Institutionen för arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi

Examinator: Erik Hunter, SLU, Institutionen för arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi

Omfattning: 10 hp

Nivå och fördjupning: Grundnivå, G1E

Kurstitel: Examensarbete för lantmästarprogrammet inom lantbruksvetenskap

Kurskod: EX0619

Program/utbildning: Lantmästare - kandidatprogram

Utgivningsort: Alnarp

Utgivningsår: 2014

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: optioner, prissäkring, vete, strategi, råvarurisk, spannmålshandel



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds-
och växtproduktionsvetenskap
Institutionen för biosystem och teknologi

FÖRORD

Inom lantmästar- kandidatprogrammet är det möjligt att ta ut två examina en lantmästarexamen (120 hp) och en kandidatexamen (180 hp)

En av utbildningens obligatoriska moment är att genomföra ett eget arbete som ska presenteras med en skriftlig rapport och en muntlig presentation vid ett seminarium. Detta arbete har genomförts under andra året motsvarar minst 6,7 veckors heltidsstudier (10 hp) per student.

Växtodling och spannmål som handelsvara har varit ett ämne som vi båda varit intresserade av eftersom vi har en bakgrund där vi jobbat på lantbruksföretag som sysslar med just detta.

I samråd med Handelsbanken och vår handledare kom vi fram till att det skulle vara intressant att göra en studie som tar upp om lantbrukaren har någon strategi när denne handlar med optioner för att hantera sin råvarurisk.

Ett varmt tack riktas till Mårten Grinneland och Tua Mårtensson på Handelsbanken skog och lantbruk som varit behjälpliga med information och kontakter med spannmålsodlare. Vi vill även rikta ett stort tack till de lantbrukare som ställt upp för intervjuer och gjort det möjligt att genomföra denna studie.

Ett tack riktas även till vår handledare universitetsadjunkt Jan Larsson för hjälp med råd, tips och granskning. Universitetslektor Erik Hunter har varit examinator.

Alnarp maj 2014

Henrik Nilsson och Olof Jönsson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING	3
SUMMARY	4
INLEDNING	4
BAKGRUND	5
MÅL	6
SYFTE	6
AVGRÄNSNING	6
LITTERATURSTUDIE	7
RÅVARURISK	7
TERMINER	7
OPTIONER	7
STRATEGIER	9
MATERIAL OCH METOD.....	13
VAL AV METOD	13
INTERVJU	13
METODKRITIK	13
RESULTAT	15
SLUTSATS	19
DISKUSSION.....	20
REFERENSER.....	22
SKRIFTLIGA	22
MUNTLIGA	23
BILAGOR	24-38
SVAR FRÅN LANTBRUKARE A-H	

SAMMANFATTNING

Längre tillbaka i tiden så var lantbrukarna garanterade ett pris för vetet de producerade genom statlig reglering. När marknaden släpptes fri så tillkom prisrisken på det man producerar då marknaden prissätter varan genom tillgång och efterfrågan. Detta innebär att man utöver väderrisken även har fått in en prisrisk i sitt företag vilket leder till fluktuerande intäkter från ett år till ett annat.

Ett av de instrument som idag står till buds att använda för att minska svängningarna av intäkterna mellan åren är att använda optioner som en försäkring, vilket innebär att man är garanterad ett lägsta pris för veten man producerar men samtidigt är med på en eventuell uppgång i vetepriset.

Syftet med arbetet var att ta reda på om de lantbrukare som idag använder veteoptioner har en uttalad strategi och om de i så fall följer den. Arbetet är avgränsat till att enbart innefatta lantbrukare från Skåne. För att komma i kontakt med lantbrukare som använder optioner som instrument för prissäkring så har vi varit i kontakt med Handelsbanken som förmedlat lantbrukare som skulle kunna tänka sig ställa upp på en intervju.

Resultaten är hämtade från materialet vi fått genom intervjuerna från åtta stycken lantbrukare som visar att det inte alltid finns några klara strategier när man handlar med optioner.



Strategi kontra prissäkring

Diagrammet ovan visar att de som har en strategi och följer den prissäkrar mer varje år. Av de intervjuade så har enbart hälften en strategi för sin prissäkring av vetet de producerar.

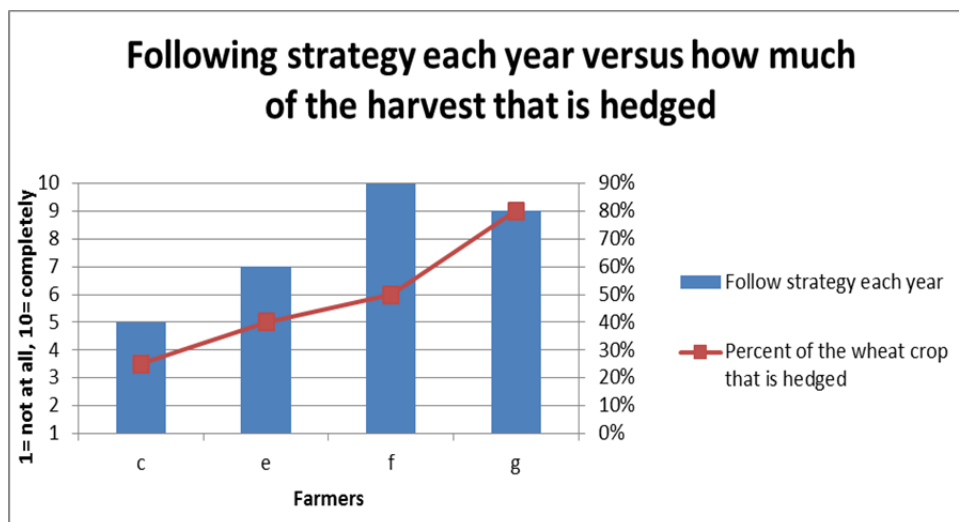
Man kan inte heller se någon koppling mellan liten lagringsmöjlighet och stor grad av prissäkring som man skulle kunna tro.

SUMMARY

In former times farmers were guaranteed a set payment for the wheat they produced, through national regulation. With deregulation, a risk came into the picture regarding the payoff on what was produced, since the market is pricing the product through supply and demand. This means that beyond the risk of bad weather, there is a second risk in the company regarding payoff, which leads to fluctuated income from one year to another.

One of the instruments that can be used today, to decrease the fluctuation of income between the years, is to use options as an insurance. This means that you have a guaranteed lowest price for the wheat that is produced, but still are able to receive a better price in case of a possible increase in price on the market.

The object with this diploma work was to find out if the farmers that today are using wheat options have a specific strategy, and if they are following it strictly. The work has been limited to only include farmers from the southern part of Sweden, called Skåne. To be able to contact the farmers using options as instrument for rollback, we got enormous help from Handelsbanken, which contacted and conveyed farmers that wanted to stand for an interview.



Strategy versus hedged

The diagram above shows that those who have a strategy and follow it hedges more each year.

Of those interviewed, only half have a strategy for it hedging the wheat they produce.

The connection between small storage capacity and high degree of hedging was less than anticipated.

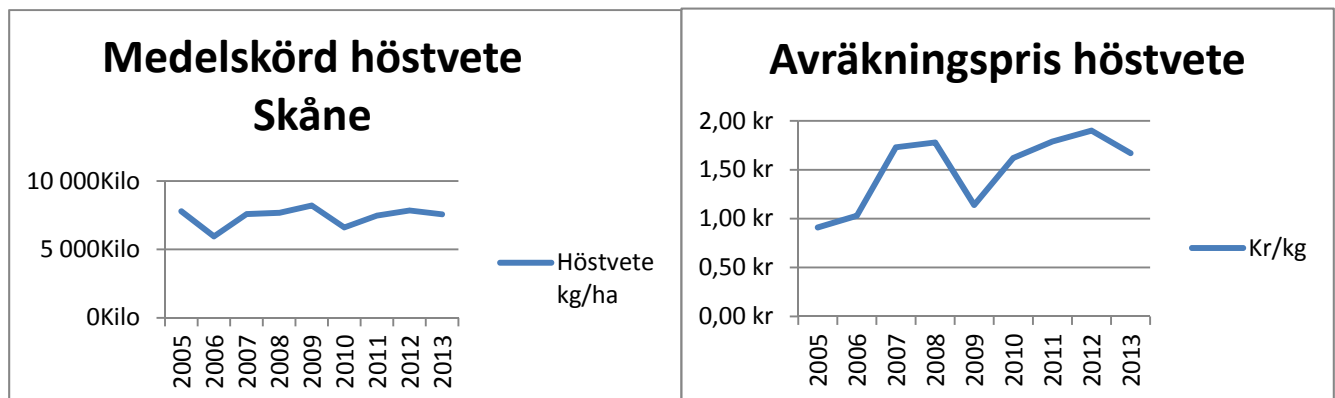
INLEDNING

Bakgrund

Under de senaste åren har försäljningspriset på spannmål svängt kraftigt och för att kunna få en mer stabil intäkt till sitt företag år från år bör man vara medveten om att det finns lösningar för riskhantering. I och med att lantbruksföretagen blir större och större genom rationalisering och på så sätt brukar fler och fler hektar blir de mer beroende av att kunna prissäkra sin produktion (Rosenqvist H 2014).

Skördarna av höstvetete har inte stigit mycket mellan 2005 till 2013 och ligger runt 7500 kilo/ha medan avräkningspriset svängt mellan 90 öre/kg till 190 öre/kg (SJV 1, 2014 & SJV 2 2014).

Diagrammen nedan visar fördelningen från år till år.



Figur 1. Genomsnittlig höstveteskörd Skåne, kg/ha (SJV, statistikdatabas, 2014. Egen bearbetning)

Figur 2. Genomsnittligt avräkningspris höstvetete, kr/kg (SJV, statistikdatabas, 2014. Egen bearbetning)

Detta gör att man bör ha en strategi för hur man hanterar prissvängningarna på marknaden då det är avräkningspriset som till största del påverkar den totala intäkten i företaget och inte antalet kilo/ha man producerar som många tror enligt Rosenqvist. Troligtvis kommer svängningarna på grödan man säljer i framtiden öka (Rosenqvist H 2014).

Ovanstående kraftiga svängningar i avräkningspriset i vete visar hur viktigt det är att prissäkra i någon form. Då det har gjorts många arbeten på terminshandel, så har vi i detta arbetet tittat närmare på optioner, då detta är relativt nytt och ett väldigt intressant alternativ att använda vid prissäkring.

Vi har valt att titta närmre på hur skånska lantbrukare lägger upp sina strategier vid utnyttjande av en av lösningarna för riskhantering nämligen optioner. Ovanstående volatilitet i vetets avräkningspris visar tydligt att det är viktigt att hantera sin prisrisk.

Mål

Vårt mål med detta arbete är att ta reda på om de skånska lantbrukare som prissäkrar sitt vete med optioner har en strategi, och hur denna strategi ser ut om de har någon. Vi vill även ta reda på om det finns något samband mellan lagringskapacitet, storlek på lantbruk, risktagande och tidigare erfarenhet av användning av terminer som riskreducerande instrument vid handel av optioner.

Syfte

Vårt syfte med detta arbete är att undersöka om det finns några klara uttalade strategier bland lantbrukare vad gäller optionshandel med spannmål bland de som aktivt handlar med optioner.

Avgränsning

Arbetet begränsas till att bara beröra optionshandel för lantbrukare i Skåne. Då optionshandel förekommer i fler sektorer inom lantbruk avgränsas arbetet till att bara behandla råvaruoptionshandel med höstveten som underliggande vara.

Vi har även valt att bara undersöka strategier för köpare av sälj/köp optioner eftersom det inte finns några lantbrukare i Skåne som sysslar med att ställa ut optioner (Grinneland, 2014).

Arbetet avgränsas också till att bara behandla de lantbrukare som har en fysisk vara att sälja och behandlar inte djurproducenter som behöver säkerställa inköp av spannmål.

LITTERATURSTUDIE

Råvarurisk

Råvarurisk är en finansiell risk som uppstår vid köp, försäljning eller lagerhållning av råvaror. Risken beror på att priserna på råvaror svänger och att det framtida marknadsvärdet på varan är oviss. Detta gör att det blir svårt att bedöma företagets resultat.

Hantering av råvarurisken innebär en säkring av företagets intäkter och kostnader med hjälp av finansiella, börshandlade kontrakt.

Lösningar för råvarurisk kan vara terminer eller optioner när en fysisk vara ska säljas eller köpas (Handelsbanken, 2014).

Terminer

Terminshandel är ett riskhanteringsinstrument som gör att man kan försäkra sig mot svängande priser på råvarumarknaden.

När man tecknar kontraktet bestämmer man till vilket pris varan ska säljas/köpas och till ett specifikt datum.

Skillnaden mellan terminer och optioner är att vid tecknandet av en termin binds både utställaren av terminen och tecknaren att genomföra affären vid ett bestämt datum.

Priset för den fysiska varan fastställs samma dag som terminen säljs (SJV 3, 2008).

Optioner

Vid handel med optioner är det endast utställaren av optionen som är skyldig att fullfölja sina åtaganden medan tecknaren kan välja att utnyttja optionen om priserna t.ex. faller och tecknaren innehar en säljoption som ger honom/henne möjlighet att sälja sin fysiska vara till ett bestämt pris. Skulle priset däremot stiga är han/hon inte skyldig att fullfölja affären utan kan sälja den fysiska varan på marknaden till marknadspris.

(Handelsbanken, 2014) Vid tecknandet av ett optionskontrakt betalar köparen ett överenskommet pris till säljaren, detta kallas premie. Priset som förhandlats fram har grund i det pris terminen har som optionen avser handlas till. All handel går via en råvarubörs såsom exempelvis Matif-börsen i Paris där köpare och utfärdare av optionerna kopplas samman. Utställare av optionerna kan vara exempelvis banker och kvarnar (Grinneland, 2014).

Förutom terminens underliggande pris har även tiden till optionens slutdatum en stor påverkan på premien som utfärdas vid köp av optionen. En option med ett kort datum har inte samma värde som en med ett långt datum, även volatiliteten i den underliggande terminen har en påverkan på premiekostnaden (German, 2004).

Lantbrukare som tecknar sig för säljoptioner säkrar sig mot fallande priser men kan samtidigt vara med på uppgången om priserna stiger. Man kan jämföra lantbrukarens råvarurisk med risken för en brand i ett hus. Denna risk minimeras då man kan köpa en brandförsäkring som ger försäkringstagaren rätt till ekonomisk ersättning från försäkringsbolaget. Innehav av optioner kan på samma sätt ge skydd mot kraftigt fallande vetepreiser och ger lantbrukaren rätt till ekonomisk ersättning, optionen blir en typ av försäkring (Ektander & Westman, 2011).

För att ge en tydligare bild av hur man kan utnyttja en säljoption så visas nedan ett exempel.

En spannmålsproducent vill säkra delar av sin veteskörd och köper då säljoptioner med slutdatum mars månad som ger honom rätt att sälja sitt vete till 200 EUR/ton.

Premiekostnaden för detta är 13 EUR/ton

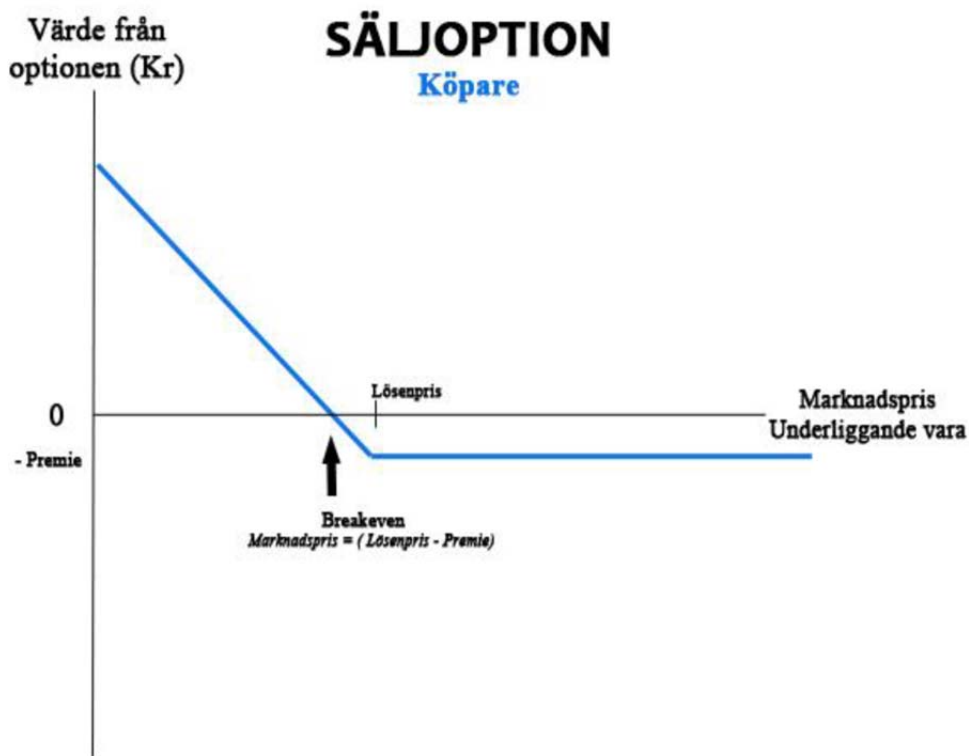
Vid fallande priser på vete säljer lantbrukaren den fysiska varan i mars till marknadspris 160 EUR/ton och väljer samtidigt att utnyttja sin säljoption eftersom priset på underliggande termin sjunkit från 200 EUR/ton som lantbrukaren tecknade optionen till, till 170 EUR/ton eftersom marknadspriserna nu är lägre.

Resultatet för hela affären redovisas i tabellen nedan.

Köper säljoptioner (premie)	-13EUR/ton
Säljer termin till lösenpris 200 EUR/ton och köper tillbaka för 170 EUR/ton	+30 EUR/ton
Säljer den fysiska varan	+160 EUR/ton
Totalt	+170 EUR/ton
Vid stigande priser då vetet går upp till 220 EUR/ton väljer lantbrukaren att inte utnyttja sin säljoption och går då minus de 13 EUR/ton som han betalat i premie.	
Köper säljoptioner	-13 EUR/ton
Säljer den fysiska varan	+220 EUR/ton
Totalt	+207 EUR/ton

(Handelsbanken, 2014, egen bearbetning)

I figur 3 visas värdet för köparen som innehar en sälloption. Vid innehavande av en sälloption så uppnår man breakeven när marknadspriset är lika med lösenpriset minus premien. Den maximala förlusten för en sälloption är den betalda premien. Ju lägre priset är på underliggande vara ju högre är värdet på innehavd option.



Figur 3. Värdet från en sälloption för köparen av optionen. (Ektander & Westman, 2011)

Strategier

Det finns många olika strategier när man hanterar sin råvarurisk med hjälp av optioner i sitt företag. Nedan presenteras ett urval som kan vara till hjälp vid upprättande av en strategi i det egna företaget. Avser skörd 2014.

Call it

Vid denna strategi så säljer man hälften av sin skörd i september 2013, då man samtidigt köper en köpoption på samma volym. Köpoptionen man väljer har slutdatum i november 2014. Via köpoptionen kan man vara med på en framtida uppgång på spannmålspriset. Nästa försäljning gör man i mars 2014, man säljer tjugofem procent av förväntad skörd samtidigt som man köper en köpoption på motsvarande volym. Köpoptionerna vid båda tillfällena är tecknade till underliggande terminspris. De resterande tjugofem procenten av den totala skörden säljer man efter det att den är bärgad (Veit, 2013). Denna strategi innebär att man är med på en prisuppgång på sjuttiofem procent av sin skörd men enbart exponerad på nedsidan till tjugofem procent (Veit, 2014).

Catastrophe Pete

Denna strategi har samma upplägg som Call it med den skillnaden att man har lagt en högre nivå på köpoptionen i förhållande till underliggande terminspris. Fördelen med detta är att premien man betalar för optionen blir lägre. Nackdelen är att vetepriiset måste stiga mer innan man får en utväxling på de köpta köpoptionerna (Veit, 2013). Denna strategi medför liknande som Call it att man är med på en prisuppgång på sjuttiofem procent av sin skörd men enbart exponerad på nedsidan till tjugofem procent (Veit, 2014).

White Collar

I denna strategi så säljer man sjuttio procent av sin skörd i oktober 2014. För att hantera sin risk på nedsidan så väljer man att köpa en säljoption som ger rätten att sälja till ett i förbestämt pris, för denna rättighet betalar man en premie. För att minska sin kostnad för köpet av säljoptionen så väljer man också att vara utfärdare av en köpoption, vilket innebär en intäkt för företaget. De finansiella optionerna införskaffas i september 2013. I exemplet har man valt att lägga säljoptionen på ett lösenpris av 148 pund per ton medan den utfärdade köpoptionen har ett lösenpris på 188 pund per ton. I denna strategi har man därmed låst in sig i en korridor både på ned och uppsidan. Här är det viktigt att optionerna stängs samtidigt som spannmålen säljs. Resterande trettio procent av skörden säljs av mellan december 2014 till april 2015, då man gör tre olika försäljningar för att uppnå ett bra medelpris för den avyttrade spannmålen (Veit, 2013). Denna strategi medför att man är med på en prisuppgång på hundra procent av sin skörd men enbart exponerad på nedsidan till trettio procent (Veit, 2014).

Köption -strategi för de som inte har någon lagringsmöjlighet

Många lantbrukare har idag ingen egen möjlighet till att lagra sin spannmål hemma och sedan sälja längre fram då priset på veten förhoppningsvis är högre.

Tror man som företagare att priset på vete kommer att stiga efter det man har sålt den fysiska veten så kan man köpa en köption som ger rätten men inte skyldigheten att köpa vete till ett i förväg bestämt pris. Inget fysiskt vete hanteras via optionerna utan en eventuell mellanskillnad betalas ut i pengar vid användning av optionen.

Tabell 1. Utfall vid köp av köption vid ett lösenpris på 1600 SEK.(Handelsbanken egen bearbetning)

Lösenpris	Premie	Prisutveckling	Utfall
1600	98	-20% (1280)	-98
		-10% (1440)	-98
		0% (1600)	-98
		+10% (1720)	+62
		+20% (1920)	+222

Handelsbanken, egen bearbetning

Vid ovan nämnda exempel så måste vetepriset stiga med 6,1 procent innan man kommer att gå plus på optionen, $(1.600 + 98)/1.600 = 1,061$.

Fördelen med ovanstående upplägg jämfört med de som lagrar in och säljer spannmålen längre fram är att den enda kostnaden man har är premiekostnaden för optionen.

De som lagrar in veten hemma tar en större risk om man lagrar in hemma och har en marknads-tro på stigande priser och marknadspriset i stället faller. Utöver prisrisken så har man även en risk i att lagervarans kvalitet kan försämrats. Kostnader för hantering och finansieringskostnader för anläggningen tillkommer också (Persson, 2014).

Säljoption – strategi med hjälp av säljoption

När man vill säkerställa ett lägsta försäljningspris på sitt vete som man ännu inte har sålt eller producerat så tar man hjälp av säljoptioner. Om man ska riskreducera sin veteskörd med hjälp av säljoptioner finns det inget givet svar på. Man får titta på vetets prisnivå och premien man betalar för optionen (Persson, 2014).

Tabell 2. Utfall vid köp av säljoption november 2014 vete MATIF med lösenpris 1.725 SEK (Handelsbanken egen bearbetning)

Pris på termin 20141015 (SEK/ton)	Resultat av optionsaffär	Pris fysisk vara	Totalt
1380 (-20%)	+231 (1725-1380-114)	1380	1661
1725 (+-0)	-114	1725	1611
2070 (+20%)	-114	2070	1956

Handelsbanken, egen bearbetning

Sammanfattning av litteraturstudien

Av de strategier som vi fann genom vår litteraturstudie så köper man sälj eller köp optioner i fyra av dessa. Den femte med namn White Collar är man även utställare av en option, vilket är en betydligt större risk om man inte hanterar det på rätt sätt. De som är kunder i Handelsbanken ställer idag inte ut några optioner utan är enbart köpare, vilket gör att White Collar inte är någon strategi som är aktuell i dagsläget. De färdiga uppläggen avseende strategier kommer från R.Veit och Handelsbanken och vi har inte funnit några färdiga strategier avseende veteoptioner någon annan stans. När vi komponerade våra intervjufrågor så hade vi inte någon större nytta av det vi lärt oss i litteraturstudien p.g.a. optionsaffärer fortfarande är relativt nytt och de färdiga strategierna vi fann är högt troligt helt okända för de skånska lantbrukarna.

MATERIAL OCH METOD

Val av metod

Uppsatsen går ut på att få fram om det finns uttalade strategier vid prissäkring av vete hos dem som använder optioner i sin riskreducering. För att få en bredare bild har vi valt att genomföra en rad kvalitativa semistrukturerade intervjuer. För att utforma intervjuenkäten har vi tagit hjälp av boken forskningsmetodikens grunder. Nämda metod innebär att man har frågor där man har både fixa och öppna svarsalternativ (Patel, Davidsson, 2012). Vi sökte efter färdiga frågor men fann inga utan fick själv komponera frågor som var relevanta för arbetet.

Intervju

Nedan beskrivs tillvägagångssättet vid gjorda intervjuer

Intervjuerna har genomförts med åtta stycken lantbrukare från Skåne som idag använder optioner på vete för att minska den finansiella risken i sitt företag. Detta har skett genom telefonintervjuer där de svarande kommer att behandlas konfidentiellt i redovisat arbete. Metoden valde vi för att tiden som vi har till förfogande är begränsad, men även för att inte ta upp för mycket tid av dem vi intervjuar med anledning av att de vid intervjutillfället var upptagna med allehanda dagliga sysslor, främst växtskyddsåtgärder i grödorna. Detta ledde till att de intervjuade inte hade så mycket tid att svara på våra frågor.

Huvuddelen av frågorna var utformade med fixa svarsalternativ med indelning i olika intervall eller gardering från 1 – 10. Intervallerna delar upp lantbrukarna i bruksareal, lagringsmöjlighet och procentandel av veteskörden som de prissäkrar. Garderingen där ett innebär ”inte alls” medan tio innebär ”helt”. Frågeformuler och svar finns i bilagorna.

Metodkritik

Handel med optioner som prissäkring är i Skåne fortfarande i sin linda, vilket har gjort att urvalet är begränsat. Kontaktuppgifterna till de aktiva lantbrukarna har vi fått av Handelsbanken varför lantbrukare i andra banker inte är medtagna i denna undersökning. Dessutom har vi bara tillgång till dem som har valt att ställa upp i denna undersökning vilket kan vara de som har lyckats med sina optionsaffärer.

Vid telefonintervjuer kan man inte läsa av hur personen reagerar på ställd fråga genom visat kroppsspråk. Vid uppringningen får man ingen personlig kontakt som vid ett hembesök, vilket är både en för- och nackdel. Fördelen är att man som intervjuare inte träffar dem och kan då inte påverka dem som när man sitter ansikte mot ansikte.

Nackdelen där att det kan finnas störande moment runt omkring. Det måste även vara

korta frågor så att personen kommer ihåg hela frågan innan man är klar (Morén & Nilsson 2007).

Då vi inte hittade några intervjufrågor så har vi själva komponerat dessa utifrån vad vi tycker är relevant för att utföra studien.

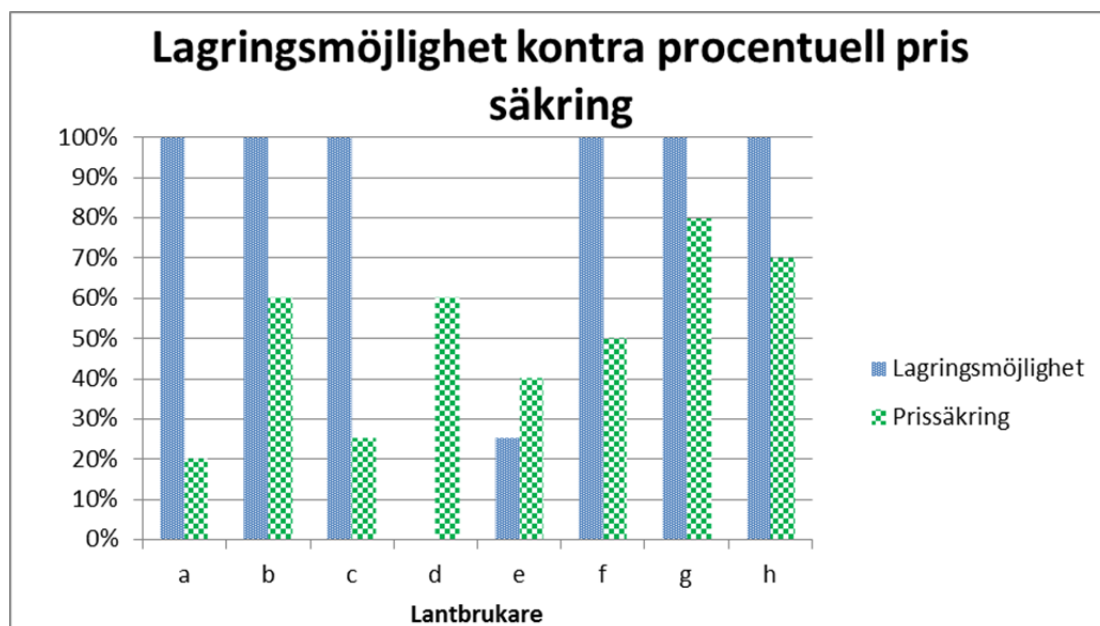
RESULTAT

Lagringsmöjlighet kontra prissäkring

Lantbrukarna fick svara på hur stor lagringskapacitet av veteskörden de hade hemma på gården. De fick även svara på hur stor del av skörden de prissäkrade.

För de lantbrukare vi fått förmånen att intervjua så visar sammanställningen i figur 4 att de som idag använder optioner som ett instrument att reducera prisrisken i sitt företag även till stor del har tillgång till att lagra in hela sin skörd hemma på gården. De som särskiljer sig är lantbrukare **d** som inte har någon lagringsmöjlighet alls medan lantbrukare **e** har en begränsad egen lagringsmöjlighet i intervallet upp till 25 procent. Man kan inte se något direkt koppling mellan liten lagringskapacitet och hög grad av prissäkring. På frågan hur stor deras lagringskapacitet är, så har de som svarat att den är mer än 76 procent informerat om att den uppgår till 100 procent av vetet de producerar.

Man kan tro att de som inte har någon lagringsmöjlighet hemma på gården skulle prissäkra mer, då de är tvungna att sälja till det pris som råder vid skördetillfället. Då vi enbart har intervjuat åtta lantbrukare så kan man inte dra några slutsatser om detta, då antalet som har låg lagringsmöjlighet enbart utgör två av de intervjuade.



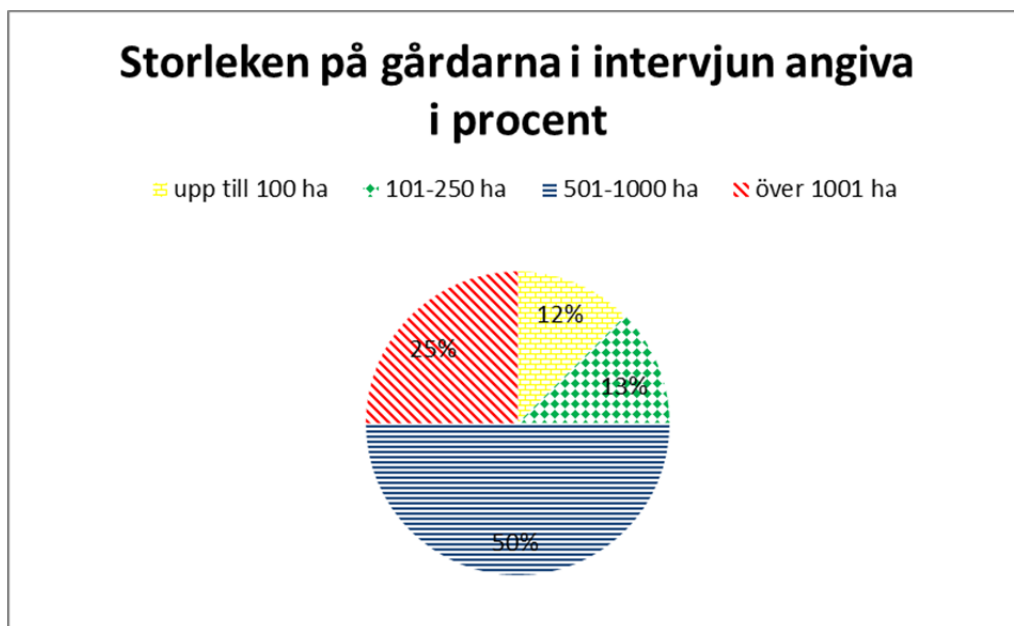
Figur 4: Lagringsmöjlighet kontra prissäkring.

Storlek på gårdarna som använder optioner för pris-säkring

Vi ställde frågan till lantbrukarna hur mycket mark de brukar och i intervjuunderlaget fanns det fasta intervall. Följande intervall fanns. Upp till 100 ha, 101 ha till 250 ha, 251 ha till 500 ha, 501 ha till 1000 ha och över 1001 ha.

I Skåne finns det 444.368 hektar åkermark som brukas av 8.281 företag, vilket gör att snittarealen per företag är 53,6 hektar(Olsson, 2014).

På frågan hur mycket mark gårdarna brukar så svarade 75 procent att de brukar mer än 501 hektar, vilket gör att man kan dra slutsatsen att det är de större gårdarna som idag tagit till sig att använda optioner för riskreducering av sin prisrisk.

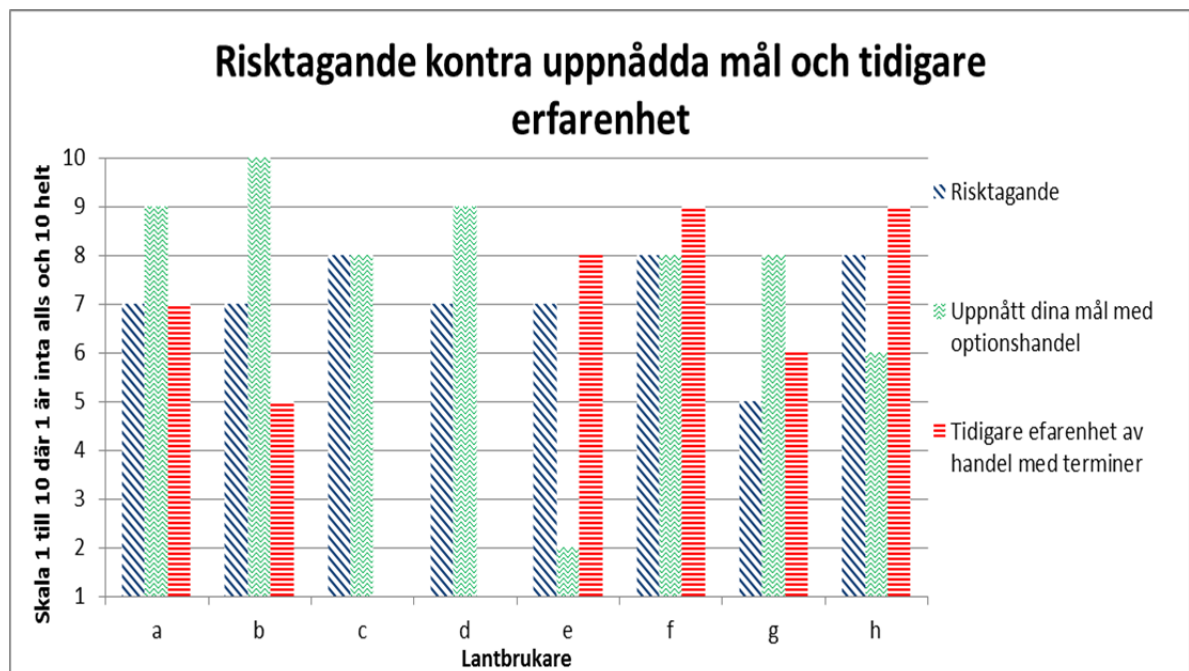


Figur 5: Storlek på gårdarna i hektar

Rishtagande kontra uppnådda mål och tidigare erfarenhet

På tre frågor har lantbrukarna graderat från 1 till 10 om rishtagande, om de har uppnått sina mål med optionshandeln och om de har tidigare erfarenhet av terminshandel via bank eller spannmålsföretag, där 1 är inte alls och 10 är helt. De som har mindre erfarenhet av att prissäkra med terminer anser sig i högre grad ha uppnått sina mål med optionshandel än de som har större erfarenhet av prissäkring med hjälp av terminer antingen via bank eller via spannmålshandlare. Risktagandet har inget samband med varken uppnådda mål eller tidigare erfarenhet vid användning av terminer för reducering av prisrisken i företaget. Generellt anser sig samtliga intervjuade lantbrukare överlag vara rishtagande personer.

I nedanstående figur kan man utläsa att lantbrukare e sticker ut. Detta beror på att hans optionsaffärer inte har gett någon ekonomisk förbättring av hans resultat.



Figur 6: Rishtagande kontra uppnådda mål och tidigare erfarenhet

Strategier

På frågan om de har en uttalad strategi för försäljning av vete så svarade hälften att det finns en tydlig strategi om hur de ska hantera sin priskrisk på spannmål avseende hur stor del av skörden som ska prissäkras. På frågan om de följer sin strategi från år till år fick de gradera från 1 till 10 där 1 är inte alls och 10 är helt. Av de som prissäkrar så kan man utläsa att ju mer man håller sig till sin strategi ju större del av förväntad skörd är man benägen att prissäkra.



Figur 7: Strategi kontra prissäkring.

Kommentarer kring strategier

Strategi lantbrukare C

Denna strategi går ut på att prissäkra minst 20 -25 procent av sin förväntade skörd. Den här strategin innebär även att skörden måste vara bärgad och inlagrad innan prissäkringens sker. ” Kan tänka mig att ligga länge på spannmål för att vänta in bra priser” Lantbrukaren som har möjlighet att lagra in hela sin skörd kan även tänka sig att överlagra skörden för att få ett så bra pris som möjligt.

Inför sina beslut om försäljning/prissäkring av spannmålen så följer lantbrukaren lantbrukspress och övrig media. Har även en bekant på Nya Zeeland som rådfrågas om hur veteskörden ser ut på den delen i världen.

Strategi lantbrukare E

Denna strategi går ut på att prissäkra när priset är *"bra, jag utgår från mina produktionskostnader"*.

Inför sina beslut om försäljning/prissäkring av spannmålen tar lantbrukaren hjälp av marknadsbrev från HIR (Hushållningssällskapet), Lantmännen och från Handelsbanken. Följer även dagligen CBOT (Chicago Board of Trade) och Matif börsen.

Strategi lantbrukare F

Grunden i denna strategi är att man löpande säkrar upp 50 procent av sin förväntade skörd, men vid extra gynnsamma försäljningspriser i förhållande till produktionskostnaden så prissäkrar man mer.

Inför sina beslut om försäljning/prissäkring följer lantbrukaren råvarupriserna via banken och Agronomics.

Strategi lantbrukare G

Strategin här är att man löpande säkrar upp 80 procent av sin förväntade skörd. Företaget har också möjlighet att lagra över spannmålen vid ogynnsamt försäljningspris. *"På den delen av vetet som inte är prissäkrad så finns möjlighet att överlagra och vänta in högre priser om vetepriset är lågt"*.

Inför sina beslut om försäljning/prissäkring följer lantbrukaren bankernas informationsbrev men även kolleger i Sverige och i utlandet. Går även på sin egna tro och magkänsla.

SLUTSATS

Efter att ha gjort denna studie så har vi kommit fram till att det idag överlag inte kan sägas att alla som bedriver optionshandel har någon uttalad strategi för hur de ska agera för att reducera råvarurisken i sitt företag. Det finns även lite information att finna angående olika strategier. Optionshandeln som ett instrument att prissäkra sin spannmål har ännu inte tagit fart i någon större omfattning, då den inte har marknadsförts i någon större omfattning förrän under år 2012 då Handelsbanken började skriva om optioner i sina veckobrev.

Det vi har kommit fram till är att lantbrukarna som intervjuats har använt säljoptioner i sin strategi och inte använt sig av köpoptioner, vilket man måste göra för att följa någon av de strategier vi hittade i vår litteraturstudie.

DISKUSSION

Syftet med vårt arbete var att ta reda på om de lantbrukare som handlar med optioner har någon uttalad strategi och ifall de följer denna från år till år. Vi har även tittat på hur stor del av skörden de prissäkrar och ifall detta har någon koppling till bl.a. lagringsmöjlighet och strategi.

Vid användning av optioner som prissäkringsinstrument i sitt lantbruksföretag, så kan man jämföra denna med en brandförsäkring. Många av de som vi har intervjuat har nämnt detta med försäkring att kunna prissäkra en del av veteskörden, detta stämmer väl överens med tanken hur optioner ska användas. Man betalar en premie för att säkerställa ett lägsta pris på vetet man har att sälja. Skulle vetepriset vara lägre än optionens lösenpris så utnyttjar man "försäkringen". Man har inte låst in ett pris som man gör med en termin utan man har möjlighet att vara med på en eventuell uppgång samtidigt som man har ett garanterat lägsta pris för vetet man säljer.

Fördelen för lantbrukaren att prissäkra med hjälp av en option jämfört med en termin är att när man betalt premien för denna så tillkommer inga övriga kostnader, vilket kan bli fallet om man prissäkrar med hjälp av en termin och priset på den underliggande varan går upp. Vid prissäkring med hjälp av en termin så kräver banken även en säkerhet i form av spärrade medel på ett konto eller annan godtagbar säkerhet för eventuella framtida kostnader vid stängning av terminen.

Materialet till litteraturstudien var svårt att hitta, då detta är en väldigt ny marknad i Sverige. De strategier vi har hittat kommer från England och från Handelsbanken.

Vår avgränsning har varit åtta skånska lantbrukare som idag använder optioner som prissäkringsinstrument. Av dessa använder endast fyra en uttalad strategi. Detta gör det svårt att jämföra våra resultat med de strategier vi fick fram via litteraturstudien. Svaren vi fått är inte heller så säkra eftersom det är Handelsbanken som har tilldelat oss de som var villiga att uttala sig om sin optionshandel. Troligtvis är det de som överlag är nöjda med sin optionshandel som har varit mer villiga att delta i intervjuerna. P.g.a. banksekretessen så har vi inte lyckats få en total randomisering av de som varit villiga att ställa upp i denna studie. Med anledning av gällande banksekretess så anser vi att det är svårt att välja ut lantbrukare på annat sätt för denna undersökning.

I med att svaren varierat kraftigt bland de intervjuade gällande strategi gällande försäljning så kan man inte dra någon slutsats att de som handlar med optioner har en klar uttalad strategi. Det kan vara allt från magkänsla, diskussion med kollegor till konkreta råd från rådgivare på bank och olika rådgivningsföretag inom lantbrukssektorn.

Det som skulle kunna göras bättre för att få ett bredare underlag är att bredda undersökningen till ett större område innefattande exempelvis hela Götaland eller hela Sverige. Man skulle även kunna ställa frågorna till de som odlar raps. Man kan även kontakta andra banker och andra företag som erbjuder optionshandel och inte avgränsa sig till Handelsbanken förslagsvis kvarnar och spannmålshandlare såsom Lantmännen, Svenska foder och spannmålsförmedlare för att få en bredare kundgrupp.

I denna studie så har ingen hänsyn tagits till lantbrukarnas ekonomiska status, som kan vara väl intressant i förhållande till strategierna. Detta kan vara spännand att följa upp i en ny undersökning.

REFERENSER

Skriftliga

Ektander, V & Westman, J (2011) *Råvaruoptionshandel inom lantbruk*. Sveriges lantbruksuniversitet. Agronomprogrammet (Examensarbete nr 661)

German, C.L (2004) *The Farmer's Grain Marketing Guide*. University of Delaware
Tillgänglig: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/15814/1/er040001.pdf> [2014-04-23]

Handelsbanken, (2014-04-22) *Prissäkring av jordbruksprodukter*
Tillgänglig: http://borsrum.handelsbanken.se/Global/Kunskapsbanken/Ravaror/Broschyr_Prissakring.pdf [2014-04-22]

Morén, A. & Nilsson E.(2007) *Visuell kommunikation*. Luleå tekniska universitet. Mediedesign programmet.(Fördjupningsarbete 2007:183)
Tillgänglig: <http://epubl.ltu.se/1402-1773/2007/183/LTU-CUPP-07183-SE.pdf> [2014-05-02]

Patel, R & Davidson, B. (2011). *Forskningsmetodikens grunder att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Johanneshov: TPB

Rosenqvist H (2014). *Hur ser skånskt lantbruk ut om tio år*. Partnerskap Alnarp 23 april, 2014, Sweden
Tillgänglig: <http://194.47.52.113/janlars/partnerskapAlnarp/ekonf/20140423/skane2025.pdf> [2014-05-02]

SJV 1 (2014) *Skördar efter län och gröda år 1965-2013* Tillgänglig:
http://statistik.sjv.se/PXWeb/Table.aspx?layout=tableViewLayout1&px_tableid=JO0601M2.px&px_path=Jordbruksverkets%20statistikdatabas_Skordar&px_language=sv&px_db=Jordbruksverkets%20statistikdatabas&rxid=5adf4929-f548-4f27-9bc9-78e127837625 [2014-04-23]

SJV 2 (2014) *Avräkningspriser, år fr.o.m. 2005*
Tillgänglig: http://statistik.sjv.se/PXWeb/Table.aspx?layout=tableViewLayout1&px_tableid=JO1001L1.px&px_path=Jordbruksverkets%20statistikdatabas_Priser%20och%20prisindex_Priser_Avrakningspriser&px_language=sv&px_db=Jordbruksverkets%20statistikdatabas&rxid=5adf4929-f548-4f27-9bc9-78e127837625 [2014-04-23]

SJV 3, (2008) *Terminshandel med jordbruksprodukter*
Tillgänglig: http://www.jordbruksverket.se/download/18.275c4183117f3e748b6800049/Kortversion+terminshandel_08.pdf [2014-04-23]

Veit, R. (2013-11-14). *Wheat Pricing Strategies – 2014/15*

Tillgänglig:<http://www.hgca.com/markets/market-news/2013/november/14/wheat-pricing-strategies-%E2%80%93-201415.aspx> [2014-04-23]

Veit, R. (2014-03-27). *Wheat Pricing Strategies for 2014 (Part 2)*

Tillgänglig:[http://hgca.com/markets/market-news/2014/march/27/prospects-wheat-pricing-strategies-for-2014-\(part-2\).aspx](http://hgca.com/markets/market-news/2014/march/27/prospects-wheat-pricing-strategies-for-2014-(part-2).aspx) [2014-04-23]

Muntliga

Grinneland, Mårten, Handelsbanken skog och lantbruk, Malmö. Telefonsamtal 25 april 2014.

Olsson, Ylva, SJV, telefonsamtal 15 maj 2014.

Telefonintervjuer med åtta stycken lantbrukare från Skåne har skett mellan den 29:e april till den 6:e maj.

Bilaga 1

BILAGOR

Frågor till lantbrukare som använder optioner via bank.

Lantbrukare A

Allmänna frågor

1. När startade du ditt lantbruksföretag?
2010
2. Vilken areal brukar du?
-100 ha () 101-250 ha (X) 251-500 ha () 501-1000 ha () 1001-
ha ()
3. Hur många hektar vete odlar du?
70 ha
4. Har du egen lagringsmöjlighet på gården av vete? Procent av skörd?
Nej () Ja -25 % () Ja 26-50 % () Ja 51-75 % () 76 % - (X)
5. Din utbildning och ålder?
3 årigt lantbruksgymnasium och ekonomi delen på gårdsmästare programmet, 27
år
6. Ser du dig själv generellt som en risktagande person?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Handel

1. Varför började du handla med optioner?
För att kunna sprida/minska risken och kunna säkra en del av skörden
(försäkring). Trots att man säkrar en del av skörden är det mycket lockande att
kunna vara med på en eventuell uppgång.
2. Hade du tidigare erfarenhet av handel med terminer via bank eller
spannmålsföretag innan du började med optioner
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Stor erfarenhet
3. Hur stor del av veteskörden pris-säkrar du?
Ingen alls () -20 % (X) 21-40 % () 41-60 % () 61 % - ()
4. Anser du att du har kontroll på vad produktionskostnaden är för vete som du
producerar?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Vet priset per kg vete nästan ända ner till öret, mycket intresserad av att göra
efterkalkyler
5. Var får du dina tips och råd ifrån inför dina beslut/strategier?
Dagligen inne på Agrimoney.com där man kan studera diagram och tabeller över
den globala vete marknaden. Andra lantbrukare som också pris säkrar är bra att
diskutera med.
6. Har du någon uttalad strategi för försäljning av vete, om ja, hur ser den ut?
Ingen direkt strategi men pris säkrar när priset är bra d.v.s. när priset är minst

över produktionskostnaden. Fungerar bra i och med att man vet sin produktionskostnad så bra.

7. Följer du din lagda strategi varje år?

Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
Ingen strategi

8. I hur stor grad anser du att du hittills uppnått dina mål med optionshandeln

Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Lantbrukare B**Allmänna frågor**

1. När startade du ditt lantbruksföretag?
1990
2. Vilken areal brukar du?
-100 ha () 101-250 ha () 251-500 ha () 501-1000 ha (X) 1001- ha ()
3. Hur många hektar vete odlar du?
120 ha
4. Har du egen lagringsmöjlighet på gården av vete? Procent av skörd?
Nej () Ja -25 % () Ja 26-50 % () Ja 51-75 % () 76 % - (X)
5. Din utbildning och ålder?
Två års grundutbildning på lantbruksgymnasium, därefter läst till driftsledare. 49 år
6. Ser du dig själv generellt som en risktagande person?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Handel

1. Varför började du handla med optioner?
Möjligheten att kunna säkra ett lägsta pris samtidigt som man kan vara med på en eventuell uppgång på vetepriset.
2. Hade du tidigare erfarenhet av handel med terminer via bank eller spannmålsföretag innan du började med optioner
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Stor erfarenhet
3. Hur stor del av veteskörden pris-säkrar du?
Ingen alls () -20 % () 21-40 % () 41-60 % (X) 61 % - ()
4. Anser du att du har kontroll på vad produktionskostnaden är för vete som du producerar?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
5. Var får du dina tips och råd ifrån inför dina beslut/strategier?
Följer råvarubörsen dagligen. Tar del av marknadsbrev från banken, Lantmännen och den egna magkänslan.
6. Har du någon uttalad strategi för försäljning av vete, om ja, hur ser den ut?
Har idag ingen uttalad strategi för försäljning av vete, men pris-säkrar alltid vid pris över 2 kr/kg, då risken torde vara större att priset går ner än att det går upp ytterligare.

7. Följer du din lagda strategi varje år?

Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Eftersom ingen uttalad strategi finns så kan han inte svara på denna fråga.

8. I hur stor grad anser du att du hittills uppnått dina mål med optionshandeln?

Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 **10** Helt

Lantbrukare C

Allmänna frågor

1. När startade du ditt lantbruksföretag?
1987
2. Vilken areal brukar du?
-100 ha () 101-250 ha () 251-500 ha () 501-1000 ha (X) 1001- ha ()
3. Hur många hektar vete odlar du?
300 ha
4. Har du egen lagringsmöjlighet på gården av vete? Procent av skörd?
Nej () Ja -25 % () Ja 26-50 % () Ja 51-75 % () 76 % - (X)
5. Din utbildning och ålder?
40 veckors grundutbildning och en hel del små ekonomi kurser som arrangerats av SLA(skogs- och lantarbetsgivareförbundet). 46 år
6. Ser du dig själv generellt som en risktagande person?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Handel

1. Varför började du handla med optioner?
Intressant finansiellt instrument att prova på och se hur det fungerade. Bra att kunna säkra en del av skörden men samtidigt vara med på en uppgång.
2. Hade du tidigare erfarenhet av handel med terminer via bank eller spannmålsföretag innan du började med optioner
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Stor erfarenhet
3. Hur stor del av veteskörden pris-säkrar du?
Ingen alls () -20 % () 21-40 % (X) 41-60 % () 61 % - ()
4. Anser du att du har kontroll på vad produktionskostnaden är för vete som du producerar?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
5. Var får du dina tips och råd ifrån inför dina beslut/strategier?
Följer lantbrukspress och övrig media. Har en bekant på Nya Zeeland som jag diskuterar med ibland, han håller koll på vete odlingen på den sidan av jorden och man kan få väldigt intressanta reflektioner därifrån. Följer även råvarubörsen på banken. Magkänslan spelar också in.
6. Har du någon uttalad strategi för försäljning av vete, om ja, hur ser den ut?
Säkra minst 20-25 % men först efter att skörden är bärgad. Kan tänka mig att ligga länge på spannmål för att vänta in bra priser.

7. Följer du din lagda strategi varje år?

Inte alls 1 2 3 4 **5** 6 7 8 9 10 Helt
Blir som strategin jag har ungefär vartannat år.

8. I hur stor grad anser du att du hittills uppnått dina mål med optionshandeln

Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 **8** 9 10 Helt

Lantbrukare D

Allmänna frågor

1. När startade du ditt lantbruksföretag?
1984
2. Vilken areal brukar du?
-100 ha (**X**) 101-250 ha () 251-500 ha () 501-1000 ha () 1001- ha ()
3. Hur många hektar vete odlar du?
13 ha
4. Har du egen lagringsmöjlighet på gården av vete? Procent av skörd?
Nej (**X**) Ja -25 % () Ja 26-50 % () Ja 51-75 % () 76 % - ()
5. Din utbildning och ålder?
Utbildad lantmästare, 66 år
6. Ser du dig själv generellt som en risktagande person?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 **7** 8 9 10 Helt

Handel

1. Varför började du handla med optioner?
Intressant att prova på, nyfiken på att se hur det fungerade
2. Hade du tidigare erfarenhet av handel med terminer via bank eller spannmålsföretag innan du började med optioner
Inte alls **1** 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Stor erfarenhet

Däremot erfarenhet av liknande instrument gällande aktier
3. Hur stor del av veteskörden pris-säkrar du?
Ingen alls () -20 % () 21-40 % () 41-60 % (**X**) 61 % - ()
4. Anser du att du har kontroll på vad produktionskostnaden är för vete som du producerar?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 **7** 8 9 10 Helt
5. Var får du dina tips och råd ifrån inför dina beslut/strategier?
Marknadsbrev från HIR(hushållningssällskapet) och Handelsbanken men även personlig rådgivning från Torsten Thuresson som ekonomisk rådgivare på HIR i Kristianstad.
6. Har du någon uttalad strategi för försäljning av vete, om ja, hur ser den ut?
Nej
7. Följer du din lagda strategi varje år?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
8. I hur stor grad anser du att du hittills uppnått dina mål med optionshandeln
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 **9** 10 Helt

Lantbrukare E

Allmänna frågor

1. När startade du ditt lantbruksföretag?
1977
2. Vilken areal brukar du?
-100 ha () 101-250 ha () 251-500 ha () 501-1000 ha (X) 1001- ha ()
3. Hur många hektar vete odlar du?
200 ha
4. Har du egen lagringsmöjlighet på gården av vete? Procent av skörd?
Nej () Ja -25 % (X) Ja 26-50 % () Ja 51-75 % () 76 % - ()
5. Din utbildning och ålder?
Utbildad lantmästare, 63 år
6. Ser du dig själv generellt som en risktagande person?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Handel

1. Varför började du handla med optioner?
Roligt att prova något nytt. Kunna säkra del av skörden men samtidigt vara med på en eventuell uppgång.
2. Hade du tidigare erfarenhet av handel med terminer via bank eller spannmålsföretag innan du började med optioner
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Stor erfarenhet
3. Hur stor del av veteskörden pris-säkrar du?
Ingen alls () -20 % () 21-40 % (X) 41-60 % () 61 % - ()
4. Anser du att du har kontroll på vad produktionskostnaden är för vete som du producerar?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
5. Var får du dina tips och råd ifrån inför dina beslut/strategier?
Marknadsbrev från HIR(hushållningssällskapet), lantmännen och handelsbanken.
Dagligen inne och tittar på CBOT(Chicago Board of Trade) och Matif börsen.
6. Har du någon uttalad strategi för försäljning av vete, om ja, hur ser den ut?
Att sälja när priset är bra, utgår från produktionskostnaden när priset är bra eller inte.
7. Följer du din lagda strategi varje år?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
8. I hur stor grad anser du att du hittills uppnått dina mål med optionshandeln
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Lantbrukare F

Allmänna frågor

1. När startade du ditt lantbruksföretag?
Vill inte svara ansåg inte att frågan var relevant!
2. Vilken areal brukar du?
-100 ha () 101-250 ha () 251-500 ha () 501-1000 ha () 1001- ha (X)

Vill inte svara ansåg inte att frågan var relevant! Brukar över 1001 ha enligt information på nätet.
3. Hur många hektar vete odlar du?
Vill inte svara ansåg inte att frågan var relevant!
4. Har du egen lagringsmöjlighet på gården av vete? Procent av skörd?
Nej () Ja -25 % () Ja 26-50 % () Ja 51-75 % () 76 % - (X)
5. Din utbildning och ålder?
Ställde aldrig frågan eftersom F ansåg att de flesta allmänna frågorna inte var relevanta.
6. Ser du dig själv generellt som en risktagande person?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
Är man inte riskbenägen så ska man inte hålla på med lantbruk med anledning av råvarurisken och väderrisken.

Handel

1. Varför började du handla med optioner?
Ser optionerna som ett bra instrument då man vill säkra ett lägsta pris men samtidigt har en tro på ett högre pris. Möjligheten att få del av en uppgång på vetepriset.
2. Hade du tidigare erfarenhet av handel med terminer via bank eller spannmålsföretag innan du började med optioner
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Stor erfarenhet
3. Hur stor del av veteskörden pris-säkrar du?
Ingen alls () -20 % () 21-40 % () 41-60 % (X) 61 % - ()
4. Anser du att du har kontroll på vad produktionskostnaden är för vete som du producerar?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
Följer upp sin produktionskostnad med hjälp av dataprogram där insatta åtgärder registreras. Har mycket god kontroll på sin produktionskostnad.
5. Var får du dina tips och råd ifrån inför dina beslut/strategier?
Följer råvarupriserna veckovis och dagligen. Inför sina beslut inhämtas information från banken, Agronomics m.fl. och egen erfarenhet.

6. Har du någon uttalad strategi för försäljning av vete, om ja, hur ser den ut?
Man har idag en strategi som innebär att man säkrar upp 50 procent av den förväntade skörden. Vid extra gynnsamma avräkningspriser säkrar man upp mer.
7. Följer du din lagda strategi varje år?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 **10** Helt
8. I hur stor grad anser du att du hittills uppnått dina mål med optionshandeln?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 **8** 9 10 Helt

Lantbrukare G

Allmänna frågor

1. När startade du ditt lantbruksföretag?
1991
2. Vilken areal brukar du?
-100 ha () 101-250 ha () 251-500 ha () 501-1000 ha () 1001- ha (X)
3. Hur många hektar vete odlar du?
400 hektar
4. Har du egen lagringsmöjlighet på gården av vete? Procent av skörd?
Nej () Ja -25 % () Ja 26-50 % () Ja 51-75 % () 76 % - (X)
5. Din utbildning och ålder?
Lantbruksgymnasium, därefter driftsledarutbildning, 52 år
6. Ser du dig själv generellt som en risktagande person?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Handel

1. Varför började du handla med optioner?
För att kunna säkra in ett lägsta pris samtidigt som man kan vara med på en uppgång. Ansåg att priset på optionen var rätt i förhållande till terminspriset.
2. Hade du tidigare erfarenhet av handel med terminer via bank eller spannmålsföretag innan du började med optioner
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Stor erfarenhet
Har erfarenhet av pris-säkring med terminer både via bank och via spannmålsföretag.
3. Hur stor del av veteskörden pris-säkrar du?
Ingen alls () -20 % () 21-40 % () 41-60 % () 61 % - (X)
Pris-säkrar med hjälp av terminer, optioner och via spannmålshandlare.
4. Anser du att du har kontroll på vad produktionskostnaden är för vete som du producerar?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
Följer upp insatta åtgärder via dataprogram plus egen erfarenhet. Har full kontroll på de fasta kostnaderna
5. Var får du dina tips och råd ifrån inför dina beslut/strategier?
Via bankers informationsbrev, kollegor i Sverige och i utlandet. Egen tro.
Tidigare även via Agronomics som numera har stängt ner sin tjänst.

6. Har du någon uttalad strategi för försäljning av vete, om ja, hur ser den ut?
Strategin är att löpande pris-säkra skörden så att man alltid har säkrat upp 80 procent av förväntad skörd.
7. Följer du din lagda strategi varje år?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
8. I hur stor grad anser du att du hittills uppnått dina mål med optionshandeln?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Lantbrukare H

Allmänna frågor

1. När startade du ditt lantbruksföretag?
2011
2. Vilken areal brukar du?
-100 ha () 101-250 ha () 251-500 ha () 501-1000 ha (X) 1001- ha ()
3. Hur många hektar vete odlar du?
200 ha
4. Har du egen lagringsmöjlighet på gården av vete? Procent av skörd?
Nej () Ja -25 % () Ja 26-50 % () Ja 51-75 % () 76 % - (X)
5. Din utbildning och ålder?
Civilekonom, 25 veckors grundkurs i Svalöv, 47 år
6. Ser du dig själv generellt som en risktagande person?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

Handel

1. Varför började du handla med optioner?
Tron om att begränsa risken. Vara med på en eventuell uppgång. Är väl insatt i hur optionen prissätts och kan räkna på detta och få fram om optionen är köpvärd.
2. Hade du tidigare erfarenhet av handel med terminer via bank eller spannmålsföretag innan du började med optioner
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Stor erfarenhet
3. Hur stor del av veteskörden pris-säkrar du?
Ingen alls () -20 % () 21-40 % () 41-60 % () 61 % - (X)
4. Anser du att du har kontroll på vad produktionskostnaden är för vete som du producerar?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
Uppföljning databaserad via SLA-analys.
5. Var får du dina tips och råd ifrån inför dina beslut/strategier?
Har huvudsakligen kontakt med kollegor utanför Sverige. I huvudsak i Västeuropa.
6. Har du någon uttalad strategi för försäljning av vete, om ja, hur ser den ut?
En tanke finns, men ingen lagd strategi.
7. Följer du din lagda strategi varje år?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt
Ingen strategi finns som man följer från år till år.
8. I hur stor grad anser du att du hittills uppnått dina mål med optionshandeln?
Inte alls 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Helt

